

# 「加工の総合商社」を目指す

加工を通じてあらゆるニーズに対応していく

日創プロニティ 株式会社 代表取締役社長  
石田 徹 氏



日創プロニティ(株)は、2007年に福岡証券取引所Q-boardに上場後、2019年7月に東京証券取引所市場第二部へ新規上場、福岡証券取引所本則市場へ市場変更した。2022年4月に東京証券取引所の区分が「プライム市場」「スタンダード市場」「グロース市場」の3つの市場区分に分かれるのにもとない、引き続きスタンダード市場に上場となった。

同社は「日々創造」という創業精神を企業理念とし、さまざまな業界に向けて金属加工製品を提供している。建築業界向けの製品は創業時から手分け、JR博多駅には同社の製品が多く使われている。現在、「2050年カーボンニュートラル」を目指す中で、再生可能エネルギー——とりわけ太陽光発電が注目されている。同社はメガソーラーといわれる1MW以上の発電能力を備える太陽光発電所のソーラーパネルを支える架台(太陽電池アレイ支持架台)のトップメーカーで2021年までに301カ

所、1,798MWの実績を上げている。

また、材料の仕入れからあらゆる加工に対応可能な生産体制を構築し、最終工程までのサプライチェーンを一元化した「オールインワン加工」を行っている。オーダー加工品を得意とし、顧客のニーズに合わせて設計・加工するノウハウを蓄積、これらが顧客の信頼をつかみ、今日の同社を築いてきた礎となっている。

また、金属加工に限らず優れた技術を持つ企業をM&Aすることによってグループに取り込み、「加工の総合商社」を目指している。「第2次中期経営計画」(2019年8月期～2021年8月期)の最終年度の業績は売上高75億円、営業利益4億5,300万円となった。「第3次中期経営計画」(2022年8月期～2024年8月期)では売上高150億円、EBITDA(利払い・税引き・償却前利益)15億円を目標に掲げている。今後の経営戦略について石田徹社長に話を聞いた。

■ 既存事業と生産能力を強化し、変化に対応  
——「第2次中期経営計画」の業績の推移をみると、最初の2019年8月期は134億7,300万円と大きく伸びたものの、2020年8月期は83億8,900万円、2021年8月期は75億3,400万円と減収傾向となっています。

石田徹社長(以下、姓のみ) 太陽電池アレイ支持架台の受注が2020年8月以降に大幅に減少したこと、受注競争

の激化が大きく影響しました。また、「第1次中期経営計画」の際は「加工価値の創造」という観点から金属加工に限らず優れた技術を持つ3社——吾孀ゴム工業(株)、綾目精機(株)、(株)ダイリツをM&Aで取得しましたが、「第2次中期経営計画」ではM&Aの実績はゼロでした。

そこで2022年度以降はコロナ禍という事業環境の変化を踏まえ、既存事業を強化。新製品・新規事業の開発推



2020年に完成した本店の社屋



2022年4月に稼働開始する福島第2工場

進を含めた成長のための投資の必要性を再認識しました。M&Aによって特徴のある企業をグループ化することも必要ですが、既存事業の強化という点では製造能力の増強という視点が少し薄れていました。自社の生産能力を最大化してオーダー生産に対応できる能力を高めることが重要です。

当社の社名の由来でもある「Processing（加工）」「Progress（前進）」「Infinity（無限大）」に立ち返り、今年4月の稼働開始を目標に、20億円を投じた福島第2工場を竣工しました。「巣ごもり需要」の高まり、消費動向の変化で設備投資が活発になっている大型物流倉庫向け耐火パネル、不燃パネルなどの生産能力を増強しています。

また、H形鋼、C形鋼、L形鋼、溝形鋼、角パイプなどの加工に対応するパイプ加工専用のファイバーレーザーマシンを導入。建材分野で使われる形鋼市場にも参入し、レーザー加工による穴あけや、切断加工、溶接が一般的であった母屋胴縁の溶接レス構造への置換を提案していきたい。

## ■ サステナビリティへの対応

——「SDGs」(持続可能な開発目標)への対応や、「2050年カーボンニュートラル」を目標にした脱炭素社会の実現が大きな課題となっています。

**石田** 世界的なサステナビリティ（持続可能性）志向の高まりの中、政府は「エネルギー基本計画」を見直し、2030年の電源構成の中に占める再生可能エネルギー（以下、再エネ）の割合を36～38%にするとともに、全体のエネルギーに占める太陽光発電の割合も14～16%にするという目標を掲げました。すでに世界のトップ企業は事業活動によって生じる環境負荷を低減させるため、事業に使用する電力を100%再エネに切り替えることを推進する協働イニシアチブ「RE100」などに参加し始めています。2022年2月8日現在、加盟企業は世界で350社、日本で65社になり、今後はこうした傾向が加速すると思われます。

### 会社情報

会社名	日創プロニティ 株式会社
代表取締役社長	石田 徹
所在地	福岡県福岡市南区向野2-10-25
電話	092-555-2825
設立	1983年
従業員数	257名(グループ連結)
主要事業	建築・建材、環境・エネルギー、工場プラント、駐車場、仮設・プレハブ、半導体、農業、畜産、車両部品等の各種金属製品加工
URL	<a href="https://www.kakou-nisso.co.jp/">https://www.kakou-nisso.co.jp/</a>

### 主要設備(山田工場)

- ファイバーレーザーマシン：ENSIS-3015AJ+ASF-3015G
- パンチ・レーザー複合マシン：LC-2012C1NT+MP-2512C1
- レーザーマシン：FOL-3015NT+LST-3015
- パンチングマシン：EMZ-3610NT、EM-2510NT+ASR-510M、VIPROS-3610LS、
- ペンディングロボットシステム：ASTRO II-100NT+ASTROMP-20+HDS-1030NTR
- ペンディングマシン：HD-3506NT、HDS-2204NT、HDS-8025NT×2台、FBDⅢ-8025NT、FBDⅢ-1253NT、FMB-3613NT、FMB-062、RG-50、RG-100×2台
- プレスマシン：TP-25、TP-45、TP-80、TP-110、TPW-110など15台
- 2次元CAD/CAM：AP100×4台
- ブランク加工データ作成全自動CAM：Dr.ABE\_Blankなど

### 主要設備(福島工場)

- ファイバーレーザーマシン：FOL-3015AJ+ASFH-3015
- 平板・パイプ・形鋼兼用レーザーマシン：FO-M II RI3015+LSTRI-3015
- パイプ加工用レーザーマシン
- パンチングマシン：EM-2510NT+LS-2612E+R-510
- ペンディングマシン：HD-3506NT、HDS-2204NT、FMB-062
- バンドソー：HFA-300
- 金型研磨機：TOGU
- プレスマシン：TPW-110、TPW-200
- 3次元ソリッド板金CAD：SheetWorks
- 2次元CAD/CAM：AP100×2台



① 1人用WEB会議ブース「SOLO BASE」／②「SOLO BASE」の内部

こうした環境変化に対応するため、当社は2022年1月に九州大学都市研究センター・馬奈木俊介教授を代表理事とする「一般社団法人 Natural Capital」を設立しました。脱炭素をはじめとした自治体が抱えるさまざまな課題に対して「新国富指標※」を活用し、政策効果を客観的に評価することを通して、地域創生に貢献。地域のSDGsに対する取り組みを事業パートナーの一員として支援していきます。

また太陽電池アレイ支持架台の製造、施工、再エネ活用でCO<sub>2</sub>の排出量を削減するため、自家消費市場をターゲットとした「産業用ソーラーカーポート」を開発・販売しました。大手企業の工場敷地内へ設置するなど引合いが増えています。

——その場合、ソーラーカーポートでつくられた電気をためる「蓄電池」や、電流を変換する「パワーコンディショナー」が必要になります。こうした分野にも進出されるのですか。

石田 それぞれ専門メーカーがあるのでそうした企業とのアライアンスをしっかりと構築し、事業領域を拡大していきたいと考えています。

## ■ オリジナル商品の「SOLO BASE」や「NEXT NEST」の反響が増加

——1人用WEB会議スペース「SOLO BASE」の販売が好調とうかがっています。狙いについてお聞かせください。

石田 オリジナルの最終製品を自社開発、メーカーとしての機能を強化していくことを計画しています。その目的で1人用WEB会議スペース「SOLO BASE」、ユニットハウス「NEXT NEST」、喫煙ブース、宅配ボックス、産業用ソーラーカーポート、飛沫防止パーテーションなどの販売に力を入れています。

新型コロナウイルスの感染拡大にともない生じた、オンライ

ン会議の増加、テレワークの導入といった働き方の変化にも対応しています。「SOLO BASE」はオフィス内の空きスペースに設置することで、簡単に会議室を増設することができ、1人でWEB会議を行う際の専用スペースとして活用できるほか、ほかの空間とは切り離された場所で集中して作業できると好評です。

——ユニットハウス「NEXT NEST」についても教えてください。

石田 「NEXT NEST」はエクステリア・インテリアのオリジナルブランド「CRAF<sup>クラフリー</sup>FREE」のひとつとして開発した、スタイリッシュな外観と居住性の良さを備えたユニットハウスです。鉄骨建築の建物を工場で作成させて、現地に設置するのですが、セミオーダーで自由に設計できるのも特徴です。

販売開始後、大手不動産デベロッパーなどから問い合わせをいただきました。遊休地を活用して、店舗を開業したい個人の方へ、少ない資金で開業が可能なパッケージをつくるというアイデアです。内装が自由に変更できるのでおもしろいのご評価でした。当社が考えもしなかった活用をしてくださるので私たちにも刺激になります。事業領域の拡大という意味でも大きいと考えています。

## ■ 福島第2工場の稼働に向けて

——建物の壁や屋根に始まり、耐火パネル、不燃断熱パネルの製造、据付工事にまで参入されています。

石田 新設した福島第2工場には、工場棟新設のほか、耐火パネル製造ラインの増設、不燃断熱パネルの新設を行う予定です。不燃パネルは建築基準法施行令で20分間の加熱でも燃えない性能を備えています。耐火性では耐火パネルに劣りますが、厚さは2.5～5cm程度と薄く軽いなどの利点があります。

耐火パネルは断熱材を鋼板で挟み込んだ構造になっています。建築基準法施行令では通常の火災相当の熱が1時間加えられても周囲を燃焼させないものなどの規定がされていますが、当社の製品はその認定試験に合格、国土交通省から認定書を交付されています。パネル内の断熱材が燃えてもパネル側面から炎が吹き出しにくい独自の構造と施工法を開発しているため、摂氏約1000度の熱をパネルに1時間加えても、燃えない性能を持っています。

今回の福島第2工場の稼働にともない、製品ラインアップが増え、必要部材一式からの組み合わせができるようになり、施工までをトータルにご提供できるようになります。当社製のパネルは主に部品工場、食品加工工場、半導体製造工場で使用されています。特にクリーンルームや物流倉庫などの間仕切りとしての活用が増えています。



①飛沫感染防止対策で生まれたクリアパーテーションはすでに2万台以上を販売した／②産業用ソーラーカーポート／③耐火パネル、不燃パネル、不燃断熱パネルを使った物流倉庫のパネル設置工事

## ■ M&Aとアライアンスで事業領域を拡大

——2022年1月に御社の子会社、日創エンジニアリング株式が、いちえホールディングス株式を子会社化し、M&Aで取得した企業が4社となりました。今回の狙いは何ですか。

石田 M&Aなどにより事業領域を拡大し、お客さまのニーズに応える「加工の総合商社」としてグループを形成していくという狙いがあります。いちえホールディングスの子会社・株式会社壹会、各種建築物の内外装材として用いられる金属パネル、ルーバーなどの設計・施工を主業とする建築金物・金属製建具工事業者で、設計施工能力や品質管理能力の高さを強みとしています。壹会の主力工事分野と当社グループが展開する事業は同一のサプライチェーン上に位置づけられ、大きな相乗効果の創出が可能であり、日創エンジニアリングの企業価値向上に資すると判断しました。

これまで当社がグループ化を目的にM&Aで取得した企業は、原料ゴムからの一貫生産を行うゴムメーカー、吾嬢ゴム工業株式。金属の切削加工を中心に印刷機械・農業機械・鉄道車両・工作機械などの部品加工を行う綾目精機株式。各種プラント・発電所・トンネルなど、さまざまな場所で用いられる、風量調整装置・防火防災装置である空調用ダンパーのオーダーメイド製造が強みの株式会社ダイritzの3社。いずれも業容の拡大、事業領域の拡大につながっています。

2022年8月期からはじまる「第3次中期経営計画」では3年間で上限50億円のM&Aや設備投資を含めた戦略投資枠を目標に掲げています。

## ■ 加工プラットフォームを構築

——「第3次中期経営計画」では成長への投資としてM&A、設備、人材、新規事業へ重点的に投資するとありますが、ここまで話題になった事業以外の計画はありますか。

石田 計画しているのはB to Cのビジネスです。業界で

はコロナ禍の影響もあって、従来の受託生産に加え、自社製品を立ち上げる傾向が強まっています。とりわけ、クラウドファンディングを活用して、B to Cの自社商品開発に奮闘されています。当社はB to Cの考えは同じですが、一般ユーザーのニーズにグループのリソースを活用して、金属加工のオーダーをWeb上で受け付ける加工のWebプラットフォームを構築。プラットフォームとして一般ユーザーを対象にした加工の受発注サービスを考えています。ユーザーの希望する形や大きさ、機能などのスペックを入力すれば、そのとおりのものがWeb上でオーダーできるイメージです。近々サービス開始を予定しています。

## ■ 常に新しいことにチャレンジする

——2024年8月期へ向けた「第3次中期経営計画」の目標達成の手ごたえはいかがですか。

石田 目標達成の手ごたえは十分にあります。当社はこれまで「日々創造」という企業理念を掲げて、常に新しいことにチャレンジし、お客さまのニーズに応じて価値の高いものをつくり出してきました。2年続いたコロナ禍で、遠隔、非接触、3密回避などさまざまな環境変化への対応が求められ、私たちの価値観も大きく変わりました。その中で金属加工だけではなく、金属以外の加工、ものづくり、周辺事業へと事業領域を拡大して新たな価値創造に注力、今後も持続的な発展・成長と企業価値の向上に努めるとともに多様化するお客さまのニーズにもいち早く応えていくため、エンドレスに挑戦を続けていかなければならないと思っています。

※新国富指標

経済全体の富を3つの資本群——教育や健康などの「人的資本」、経済的な豊かさを捉える「人工資本」、自然環境資源などを捉える「自然資本」に分類し、その合計を地域の多面的な豊かさとして表すこと